

В последние несколько лет на мировом экономическом пространстве наблюдается активный рост интереса к трансформационной модели экономики – краудэкономике. Предпосылками возникновения данной модели экономики послужили трансформационные преобразования общественного становления, связанные с развитием информационных технологий, сети Интернет, стремительно развивающимся инновационно-экономическим взаимодействием и др.

Развитие инновационных процессов, и связанные с ними достижения в развитии информационных и социально-коммуникационных технологий, привело к становлению глобальной электронной среды для инновационно-экономической деятельности, которая, в свою очередь, дала толчок для создания новых путей взаимодействия, развития и становления малых и средних компаний, изменению архитектурного строения бизнеса [1].

С практической точки зрения это проявляется, например, в новом понимании клиента, вызванном растущим взаимодействием индивидуумов посредством социальных сетей. Как для стартапов, так и для малого и среднего бизнеса, прямое участие клиентов, открытые инновационные процессы и новые маркетинговые стратегии становятся все более важными, чтобы выжить на рынке [5]. В этом контексте и возникла новая экономическая модель – краудэкономика.

Краудэкономика (экономика толпы) – это инновационная модель экономики, действующая на основе трансформационных преобразований социально-экономических отношений, и осуществляемая посредством разделения прав доступа и прав собственности между индивидуумами, малыми и средними компаниями и крупным бизнесом.

Основное отличие краудэкономики от других экономических моделей в том, что она дает возможность индивидуумам получить именно то, в чем они в большей степени нуждаются и чего хотят, а производящим компаниям – повысить эффективность продаж, производя товар непосредственно согласно запросу потребителей. Таким образом краудэкономике можно назвать экономической предзаказа.

Основными технологиями краудэкономики являются: краудфандинг, краудинвестинг и краудсорсинг. Наиболее известным является краудфандинг – коллективное финансирование, посред-

ством кооперации большого количества людей (как правило, через специализированные платформы), для материальной поддержки организаций, стартап-компаний или других людей.

Деятельность данных инструментов краудэкономики основываются на элементах ее комплекса. Комплекс краудэкономики – это набор элементов, манипуляция, учет и контроль которых позволяет компаниям вызвать желаемую ответную реакцию со стороны потребителя.

Для комплекса экономики толпы характерны пять элементов: люди, цель, крауд-платформа, участие и производительность [5]. Рассмотрим каждый из этих элементов.

1. *Человек – основной субъект экономических отношений*

Для развития краудэкономики необходимо обеспечение системы прямых и обратных связей человека с человеком, через выявление и согласование их интересов. Таким образом, краудэкономика предполагает вовлечение широких масс в продвижение именно того стартапа, который в дальнейшем будет востребован этими же массами в выбранной ими мере.

Экономика толпы – это не поведение толпы, а целенаправленное коллективное решение, посредством которого человек не только создает продукт, но и влияет на развитие этого продукта и сам строит рыночные условия для продвижения этого продукта.

2. *Цель или результат*

Первостепенно достижению желаемых человеком целей движут мнения, основывающиеся на аспектах общественной жизни. Экономика толпы создает общую цель. Она олицетворяет культуру совместного создания ценности и социальной ответственности, которая отличает себя от традиционного одномерного мышления и практики старой экономики. Таким образом, цель, как элемент краудэкономики не только отражает интересы конкретного участника рынка, а формирует интересы общества в целом, и способствует получению желаемого результата большими массами.

3. *Краудфандинговая платформа*

Массы нуждаются в среде для взаимодействия и получения результатов. Такой средой в краудэкономике является специализированный интернет-сайта для анонсирования краудфандинговых проектов и сбора средств, а также масс (спонсоров, бэкеров), которые поддерживают проект и получают материальное или нематериальное вознаграждение [2].

4. *Участие*

Данный элемент отражается в прямом участии больших масс в развитии нового проекта и его становлении на рынке через прямое взаимодействие с производителем. В тоже время стартап-компания (работающая как на B2B, так и на B2C-рынке) имеет возможность напрямую общаться с потребителем, тем самым создавая либо товары, в которых потребитель нуждается, либо персонализируя их.

5. *Производительность*

Краудэкономика способствует появлению более быстрых, дешевых и ресурсоэффективных проектов через обеспечение предзаказа: производитель заранее знает сколько надо произвести той или иной группы товаров, и сколько из произведенного будет продано, т.к. потребитель заранее выражает свое желание приобрести товар определенной группы (или даже оплатить изготовление этого товара).

Таким образом, «краудэкономика» или как ее еще называют «экономика толпы» определяется как динамическая экосистема продуктивных масс, которые целенаправленно взаимодействуют через Интернет для достижения взаимовыгодных целей.

Список использованных источников:

1. Гасанова, Н.Р., Сетевая экономика как новая форма развития экономики [Электронный ресурс] / Н.Р. Гасанова, П.Р. Магомедова // VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». – 15.02. – 31.03.2014. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/696/5391>. – Дата доступа: 05.02.2019.
2. Финансовые инструменты новой индустриализации в реалиях краудэкономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.usue.ru/nevidimaya/finansovye-instrumenty-novoj-industrializacii-v-realiyah-kraudekonomiki/>. – Дата доступа: 02.02.2019.
3. Что такое цифровая трансформация? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hpe.com/ru/ru/what-is/digital-transformation.html>. – Дата доступа: 02.03.2019.
4. Drake, D. 2,000 Global Crowdfunding Sites to Choose from by 2016: Top 5 Growth Indicators [Электронный ресурс] / D. Drake // Журн. Huffington Post. – 23.10.2015. – Режим доступа: https://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-_b_8365266.html. – Дата доступа: 15.01.2019.

5. Halbach, В. Trendreport: Crowd-Economy [Электронный ресурс] / В. Halbach // Эл. журн. Starting up. – Режим доступа: <https://www.starting-up.de/geschaeftsideen/trends/trendreport-crowd-economy.html>. – Дата доступа: 10.09.2018.